公司代码:600559 公司简称:老白干酒

河北衡水老白干酒业股份有限公司

【2018】年度报告摘要

一 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事	汤捷	因工作原因未能参会	王占刚

4 利安达会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经利安达会计师事务所(特殊普通合伙)审计,公司2018年度合并实现归属于上市公司股东的净利润人民币309,187,803.34元,母公司净利润为人民币192,169,569.45元,截至2018年12月31日止,母公司未分配利润合计人民币161,102,805.46元。

为兼顾股东的投资回报和公司的长远发展,公司董事会拟定的2018年度利润分配预案为:以公司总股本690,221,111股为基数向全体股东每10股派现金2元(含税),共计分配现金股利138,044,222.20元,剩余23,068,583.26元结转至下年度。

基于对公司未来发展的良好预期,结合公司重大资产重组后的资产规模、经营情况和整体财务状况,为促进公司持续健康发展,增加公司股票的流动性,让全体股东充分分享公司发展的经营成果。本公司2018年度资本公积金转增股本预案为:以公司总股本690,221,111股为基数,向全体股东每 10股转增3股,拟转增股份总计207,066,333 股,转增后公司总股本为897,287,444 股。

上述预案尚需提交公司2018年年度股东大会审议。

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	老白干酒	600559	裕丰股份

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘勇	刘宝石
办公地址	河北省衡水市高新区振华新路酒都大厦	河北省衡水市高新区振华新路酒都大厦
电话	0318-2122755	0318-2122755
电子信箱	hslbg@hengshuilaobaigan.net	lbgzqb600559@126.com

2 报告期公司主要业务简介

1、报告期内公司所从事的主要业务、主要产品及其用途、经营模式、主要的业绩驱动因素。

报告期内,公司主要从事白酒的生产与销售,主要产品为衡水老白干系列酒、承德乾隆醇系列酒、文王贡系列酒、武陵系列酒、孔府家系列酒。

公司采用“研发+生产+销售”的经营模式,根据市场的需求,研发、生产消费者喜爱的白酒产品,并不断丰富公司的产品结构,采取差异化的市场销售策略,主要销售模式为经销商模式和直销模式。经销商模式下,由公司销售部门根据相关销售区域经销商的经济实力、仓储条件、配送能力以及市场信誉度,择优选择经销商并与之达成经销协议,由其在一定区域内经销相关白酒产品。直销模式下,由公司销售部门通过线上或线下渠道以批发或零售的方式直接将白酒产品销售给终端客户。

2、报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位。

白酒在我国有着悠久的历史,是世界主要蒸馏酒品种之一,酿酒一直以来都是我国重要的行业之一,根据中国证监会《2016年4季度上市公司行业分类结果》,本公司归属“C15酒、饮料和精制茶制造业”。白酒行业属于充分竞争的行业,市场集中度相对较低,目前尚无一家白酒生产企业在全国市场占据绝对市场份额,白酒行业的消费区域特征也比较明显,白酒消费越来越呈现出理性消费、品质消费的趋势。

白酒行业的周期性特点:(1)生产的周期性:白酒的生产从投料到成品对外销售,主要经历制曲、酿造(发酵、蒸馏)、陈化老熟、勾调和包装等工艺,生产周期较长。经过蒸馏出的原酒必须经过贮藏陈化老熟才能勾调成品酒,相对而言,贮藏时间越长其品质也越高。(2)消费的周期性:从消费的角度而言,白酒属于快速消费品,作为日常饮料具有消费高频次和重复消耗的特点;但其作为非必需消费品,整体受宏观经济波动影响较大,没有明显的周期性。但白酒消费具有较为明显的“节日效应”,节日期间,由于各种社会活动频繁,亲朋好友相聚等因素,使得居民消费白酒量大大增加,白酒消费集中释放并出现高峰。(3)从销售的角度看,白酒生产企业在节日前一般会加大出货量,以保证节日期间的白酒销售,而在节后出货量则有所减少。总体而言,白酒的销售具有节日前升温,节日后回落的“节日效应”。

公司是国内白酒生产骨干企业和老白干香型中生产规模最大的企业,在华北地区具有较高的知名度、美誉度和市场占有率,生产规模和销售收入在河北省白酒行业内处于领先地位。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

2018年		2017年		本年比上年增减(%)	2016年
		调整后	调整前		
总资产	5,478,659,222.09	2,887,404,147.26	2,887,404,147.26	89.74	3,204,310,895.37
营业收入	3,583,020,208.74	2,534,965,148.18	2,534,965,148.18	41.34	2,438,332,546.52
归属于上市公司股东的净利润	350,369,389.58	163,523,345.90	163,523,345.90	114.26	110,843,259.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	309,187,803.34	153,240,471.11	153,240,471.11	101.77	96,550,177.83
归属于上市公司股东的净资产	2,750,507,657.92	1,710,777,091.95	1,710,777,091.95	60.78	1,607,223,606.47
经营活动产生的现金流量净额	448,554,717.07	-154,534,401.77	-154,534,401.77	390.26	797,119,797.04
基本每股收益(元/股)	0.54	0.27	0.27	100.00	0.25
稀释每股收益(元/股)	0.54	0.27	0.27	100.00	0.25
加权平均净资产收益率(%)	14.91	9.84	9.84	增加5.07个百分点	7.05

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位:元币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	737,662,818.24	720,915,975.18	972,189,713.78	1,152,251,701.54
归属于上市公司股东的净利润	74,767,241.79	71,492,846.70	97,846,376.82	106,300,643.28
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	71,394,137.68	52,837,264.77	96,353,824.00	88,602,576.89
经营活动产生的现金流量净额	87,393,620.12	-68,493,156.01	445,613,306.73	-15,959,053.77

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4 股本及股东情况

4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10 名股东持股情况表

单位:股

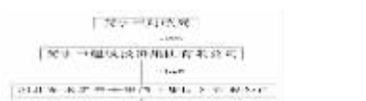
截止报告期末普通股股东总数(户)						43,721
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)						44,699
前10名股东持股情况						
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况 股份状态	质押或冻结情况 数量	股东性质
河北衡水老白干酿酒(集团)有限公司	50,548,139.00	176,918,486.00	26.56		无		国有法人
佳沃集团有限公司	42,151,640.00	42,151,640.00	6.33	42,151,640.00	无		其他
北京航天产业投资基金(有限合伙)	8,749,466.00	30,623,131.00	4.60		无		其他
北京泰宇鹏鸿投资中心(有限合伙)	8,749,466.00	30,623,131.00	4.60		质押	16,800,000	其他
汇添富基金-工商银行-汇添富-定增盛世添富年37号资产管理计划	6,303,883.00	22,063,591.00	3.31		无		其他
鹏华基金-工商银行-鹏华基金增发精选1号资产管理计划	6,975,245.00	20,913,357.00	3.14		无		其他
河北衡水老白干酒业股份有限公司-第一期员工持股计划	5,446,009.00	19,061,032.00	2.86		无		其他
中国建设银行股份有限公司-银华部校主题混合型证券投资基金	3,131,523.00	16,020,026.00	2.41		未知		其他
深圳市瑞丰汇邦资产管理有限公司-瑞丰汇邦三号私募证券投资基金	4,452,512.00	14,206,892.00	2.13		未知		其他
衡水京安集团有限公司	3,700,000.00	12,950,000.00	1.94		无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中,老白干集团为公司控股股东,衡水京安集团有限公司董事长魏志民为公司副董事长、公司董事孙建为该法人股东的法人股东。除上述股东外,公司董事、监事、高级管理人员和公司前十名股东在公司第一期员工持股计划为公司员工持股。除此之外,公司未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于《收购管理办法》中规定的一致行动人。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明						

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10 名股东情况

□适用 √不适用

5 公司债券情况

□适用 √不适用

三 经营情况讨论与分析

(一)报告期内主要经营情况

2018年,面对更加激烈的白酒市场竞争形势,公司以提高企业发展质量为核心,以建设“中国白酒一流企业”为目标,根据年初制订的工作计划,以“企业改革、信息化、质量、国粹井购整合、企业文化、项目建设”六个一工程为总抓手,加大企业改革力度,不断的提升信息化管理水平,实施卓越绩效模式,奋力争创全国质量奖;以井购丰联酒业为契机,加快整合,实现协同发展;加快项目建设,弘扬企业文化,凝聚全员共识。在不断优化产品结构,提高产品内涵的同时,深度聚焦市场,推动了企业健康、稳定发展。

1.加大企业改革力度,不断提升企业管理水平

报告期内,围绕微强、做优公司的发展目标,不断的优化资源配置,完善激励机制,严格内部考核,着力提升公司的经营效率、竞争力和防范风险的能力。公司继续深入推进卓越绩效管理模式,充分调动全体员工的工作积极性和创造力,增强全体员工的竞争意识。通过开展业务与技能培训,不断的提高全体员工的技术、管理、业务水平,促进了公司经营管理水平的不断提升。

2.以信息化建设为核心,不断的提升企业的运营效率

报告期内,公司以信息化建设为核心,通过对信息资源的深度开发和广泛利用,加快公司业务流程重组,进一步优化组织结构,有效降低成本,不断提高生产、经营、管理、决策的效率和水平。选用国际最先进的SAP软件系统,与国内知名公司开展ERP系统和CRM系统建设,并于2018年11月1日实现系统成功上线运行,助推运营效率的不断提高。

3.实施卓越绩效模式,奋力争创全国质量奖。

报告期内,公司立足提升工作质量、产品质量、服务质量和运行质量,扎实开展了质量管理月活动,提高了职工的质量意识和技能水平,通过对各项工作实行动态控制,过程把握,系统优化,不断的提高企业综合质量和核心竞争力。2018年,公司顺利的完成衡水市政府质量奖、河北省政府质量奖以及全国质量奖的申报工作。同时为便于产品质量追溯,公司启动一物一码的考察、招标、实施等工作。

4.以井购丰联酒业为契机,加快整合,优化资源配置

2018年4月,公司井购丰联酒业后,加快整合,完全接管承德乾隆醇,同时向安徽文王、湖南武陵、曲阜孔府家三家白酒企业派驻董事、监事及财务人员,并建立了涵盖营销、技术、管理三方面的交流平台,力求以文化求互融、以交流促提升、以评比树典型,收到了良好效果。通过优化资源配置,充分发挥衡水老白干酒在品牌、管理团队、区域市场优势,开依托丰联酒业在不同区域市场的优势和客户资源,有效整合和共享双方的销售渠道,发挥协同效应,实现优势互补,在不断增强河北省内市场竞争力的同时,有序拓展省外市场,不断的提升公司的市场占有率和综合竞争力。

5.加快项目建设,弘扬企业文化。

报告期内,公司加快项目建设,组建包装成品中心,争取把公司建设成为工业生产+体验营销+4A级景区的工业旅游企业。并进一步把握企业文化,以“传承千年匠心,酿造美好生活”为企业使命,以“打造中国白酒一流企业”为愿景,建立了“老老实实做人、清清白白做事、干干净净做酒、红红火火创业”的企业价值观,不断提炼“匠心”文化,弘扬企业精神内涵,增强企业凝聚力、竞争力,实现企业发展战略与员工愿景有机统一,经营者理念与员工观念和谐,建设和谐企业。

6.创新营销策略,不断提升公司的市场竞争力。

报告期内,衡水老白干继续实施聚焦战略,与乾隆醇酒携手深化河北核心区域市场建设,把资源和力量向消费者集中,加快营销转型,通过商务拓展、基地游、控盘控价、品牌大声量、公关大事件等专项活动,着力构建“企业—消费者”一体化关系,通过免费品尝、品鉴会、演唱会、品牌会晤、基地游等形式,形成口碑传播,拉近与消费者的距离,促进了公司白酒市场竞争力的不断提升。文王贡酒执行渠道拓宽战略,销售模式不断的升级优化,推进终端直达模式;武陵酒终端直达模式成效显著,终端合作意愿强烈、合作面不断扩展,核心竞争力不断提升;孔府家酒深耕渠道、精细化管理,以坚守基地市场、拓展电商、宴席新通路为抓手,产品优化升级,市场占有率稳步提升。

2018年度,公司全年共实现主营业务收入3,583,020,208.74元,比2017年增长41.34%;营业利润400,925,433.28元,比2017年增长76.19%;净利润350,407,108.59元,比2017年增长114.29%,主要原因为:(1)公司不断梳理衡水老白干酒的产品线,优化产品结构,深化市场建设,2018年度衡水老白干酒主营业务收入增长所致。(2)公司于2018年4月份完成对丰联酒业的收购,对丰联酒业进行合并报表,合并范围变动带来收入增加、利润增加所致。

(二)主营业务分析

1. 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:元币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	3,583,020,208.74	2,534,965,148.18	41.34
营业成本	1,391,994,702.12	952,705,714.42	46.11
销售费用	964,301,733.50	810,820,980.74	18.93
管理费用	301,839,932.65	151,869,501.04	98.75
研发费用	7,808,907.60	6,609,200.08	18.15
财务费用	2,427,296.65	-8,612,045.07	128.18
经营活动产生的现金流量净额	448,554,717.07	-154,534,401.77	390.26
投资活动产生的现金流量净额	-277,980,102.36	63,330,945.89	-538.93
筹资活动产生的现金流量净额	-994,186.14	-64,044,618.78	-98.45

2. 收入和成本分析

√适用 □不适用

(1)营业收入本期较上期增加41.34%,主要原因为公司本期并购丰联酒业控股集团有限公司所致。

(2)营业成本本期较上期增加46.11%,主要原因为公司本期并购丰联酒业控股集团有限公司所致。

(3)税金及附加本期较上期增加155.56%,192.96元,增幅为39.32%,主要原因为公司本期并购丰联酒业控股集团有限公司所致。

(4)管理费用本期较上期增加149,970,431.61元,增幅为98.75%,主要原因为公司本期并购丰联酒业控股集团有限公司所致。

(5)财务费用本期较上期增加11,039,341.72元,增幅为128.18%,主要原因为公司利息支出增加及本期并购丰联酒业控股集团有限公司所致。

(1). 主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位:元币种:人民币

主营业务分行业情况

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
酿酒业	3,285,443,462.60	1,361,839,578.12	58.55	47.72	54.84	减少1.91个百分点
服务业	272,041,615.39	26,459,033.06	90.27	-6.81	-59.46	增加126.4个百分点

主营业务分产品情况

分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
衡水老白干系列	2,297,713,494.37	954,697,684.61	58.45	3.31	8.55	减少2.01个百分点
板城烧锅系列酒	440,281,999.80	194,152,882.12				
文王贡系列酒	253,825,591.11	116,006,899.77				
孔府家系列酒	97,894,904.10	45,950,834.75				
武陵系列酒	195,727,473.22	51,031,276.87				
品牌服务	272,041,615.39	26,459,033.06	90.27	-6.81	-59.46	增加126.4个百分点

主营业务分地区情况

分地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
河北	2,461,864,130.77	1,030,127,110.93	58.16	11.74	30.54	减少6.02个百分点
安徽	253,825,591.11	116,006,899.77	54.30			
湖南	195,727,473.22	51,031,276.87	73.93			
山东	90,770,026.41	42,774,298.51	52.88			
境外	7,124,877.69	3,176,536.24	55.42			
其他省份	276,131,363.40	118,723,455.80	57.00	-2.30	40.97	增加39.64个百分点

主营业务分行业、分产品、分地区情况的说明

√适用 □不适用

2018年公司主营业务收入主要来自于白酒,白酒营业收入占主营业务总收入的92.35%。

按区域分类,公司的主营业务销售主要在河北省内市场,在河北省内市场的销售收入占公司主营业务总收入的69.20%。

(二)行业格局和趋势

我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段,随着产业结构调整力度的进一步加大,人们生活水平的提高,白酒消费已逐渐回归品质、回归理性的趋势,白酒企业之间的竞争更加市场化、专业化以及细分化。消费迭新升级,对白酒企业的品牌、技术、质量要求越来越高,品牌集中度也呈现了越来越高的趋势,“马太效应”凸显,名优白酒强者恒强的态势明显,行业分化较为明显,市场呈现了向名优酒、品牌和核心产品的集中化的趋势。

从近几年白酒产量的情况来看,2013年—2016年间我国白酒产量在1300万千升左右,2017年中国白酒产量呈现下滑趋势,2018年全国白酒产量871.2万千升,同比呈下滑趋势。名优酒企业强者恒强趋势加速,一方面消费逐渐升级,对白酒企业的品牌、技术、质量要求越来越高,品牌集中度也呈现了越来越高的趋势,“马太效应”凸显,名优白酒强者恒强的态势明显,行业分化较为明显,市场呈现了向名优酒、品牌和核心产品的集中化的趋势。

(四)公司发展战略

公司作为白酒行业老白干香型酒的代表,以“老老实实做人,清清白白做事,干干净净做酒,红红火火创业”为企业价值观,以“传承千年匠心,酿造美好生活”为企业使命,打造“制造-流、营销一流、管理一流、服务一流”为企业愿景。充分发挥企业在目标市场中的比较竞争优势,坚持专业化运作,打造过硬的员工队伍,做强企业、做优产品、做特品类、做精市场、做久基业,以成为中国一流的白酒企业为目标,不断提升公司的经营效益。

(五)经营计划

2018年度公司计划实现主营业务收入35.6亿元,营业成本控制在13.52亿元以内,费用不超过11.69亿元,营业总成本控制在31.2亿元以内,主营业务税金及附加实现6亿元。实际实现营业收入35.83亿元,完成计划的100.65%,发生营业总成本32.19亿元,占预计划的102.84%,营业成本13.92亿元;占预计划的102.96%,费用12.76亿元,占预计划的109.15%,主营业务税金及附加6亿元,占预计划的99.83%。

根据公司的发展战略以及今年的行业形势,2019年公司计划实现主营业务收入43亿元,营业成本控制在16.4亿元以内,费用不超过14.5亿元,营业总成本控制在37.5亿元以内,主营业务税金及附加实现6.6亿元。

2019年,公司将在2018年“企业改革工程、信息化工程、质量工程、重组井购整合工程、企业文化工程、项目建设工程”六个一工程的基础上组合做好以下几个方面的工作:1.管理提升:2.全国质量奖3.信息化二期工程4.花园式工厂5.整合协同6.营销改革。

一是继续加大企业改革力度,不断提升企业管理水平。围绕微强、做优的公司发展目标,推进公司形态功能结构的转型和业务管理升级,不断的优化资源配置,完善激励机制,严格内部考核,大力提升公司的经营效率、竞争力和防范风险的能力。

二是施单越的质量管理,塑造高品质的产品,立足提升工作质量、产品质量、服务质量和运行质量,对各项工作实行动态控制,过程把握,系统优化,不断的提高企业综合质量和产品竞争能力,争创全国质量奖。

三是做好信息化二期工程建设工作。以信息化建设为核心,通过对信息资源的深度开发和广泛利用,不断提高生产、经营、管理,决策的效率和水平,加快公司业务流程重组,进一步优化组织结构,有效降低成本,不断提高生产、经营、管理、决策的效率和水平。选用国际最先进的SAP软件系统,与国内知名公司开展ERP系统和CRM系统建设,并于2018年11月1日实现系统成功上线运行,助推运营效率的不断提高。

四是践行绿色发展理念,建设花园式工厂。在加快公司发展的同时,加强内部精细化管理,打造干净、舒爽的花园环境,努力提升现场管理水平。将打造花园式工厂作为发展目标,把节能环保、绿色发展列为企业可持续发展的重点内容,走一条以“技术改造、环保升级,智能化生产”为核心的绿色发展之路。

五是以井购丰联酒业为契机,加快整合,优化资源配置,优势互补,充分发挥资源、技术、管理三方面的交流平台优势,优化井购后的企业管理,实现企业整体价值的最大化。进一步优化资源配置,与乾隆醇实现协同效应,捍卫翼酒领袖地位。同时,依托省外酒企的资源优势,有序拓展省外市场,不遗余力打造中国白酒一流企业。

六是加快营销改革,坚持顾客驱动,以消费引领拉动科技创新,实施有效策略,提升销售收入,创新营销手段,强化与消费者沟通与互动,保持和加深了公司产品在主要市场的核心竞争优势,并继续致力于产品聚焦、打造核心单品;致力于市场聚焦,实现市场突破;重视品牌塑造和消费培育,深入实施品牌新战略,提升消费口碑和市场占有率。

四 其他相关事宜

1 导致暂停上市的原因

□适用 √不适用

2 面临终止上市的情况和原因

□适用 √不适用

3 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

√适用□不适用

1、会计政策变更的影响及分析说明

为解决执行企业会计准则的企业在财务报告编制中的实际问题,现范企业财务报表列报,提高会计信息质量,针对2018年1月1日起分别发布财政部《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》(财会〔2017〕7号)、《企业会计准则第23号——金融资产转移》(财会〔2017〕18号)、《企业会计准则第24号——套期会计》(财会〔2017〕9号)、《企业会计准则第37号——金融工具列报》(财会〔2017〕14号)(以上四项简称新金融准则)和《企业会计准则第14号——收入》(财会〔2017〕22号,简称新收入准则),以及企业会计准则实施中的有关规定,结合公司的实际情况,拟对《公司章程》部分条款进行修订,并提请公司股东大会授权董事会办理相关工商登记备案事宜。鉴于上述情况,现对公司《章程》进行修订。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站http://www.sse.com.cn披露的《章程修正案》。

2、公司会计政策变更的影响及分析说明

公司原注册资本为人民币438,060,173元。根据中国证券监督管理委员会《关于核准河北衡水老白干酒股份有限公司向佳沃集团有限公司等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》(证监许可[2018]474号)(以下简称:证监会的批复),2018年4月公司以非公开发行的方式向佳沃集团有限公司发行人民币普通股(A股)30,108,314股,向西藏君和聚力投资合伙企业(有限合伙)发行人民币普通股(A股)17,554,650股,合计新增注册资本人民币47,662,964元,公司总股本变更为475,723,137股。根据2018年5月22日召开的公司2017年年度股东大会决议,公司2017年度资本公积金转增股本方案为:以公司总股本475,723,137股为基数,向全体股东每10股转增4股,转增股份总计190,289,255股,转增后公司总股本为666,012,392股。根据证监会的批复,公司于2019年1月公司向力泰基金管理有限公司等8名特定投资者共计发行24,208,719股,新增注册资本人民币24,208,719元,公司总股本变更为690,221,111股。公司2018年度资本公积金转增股本预案为:以公司总股本690,221,111股为基数,向全体股东每 10股转增3股,拟转增股份总计207,066,333 股,转增后公司总股本为897,287,444 股,注册资本变更为897,287,444元。

此外,根据证监会、财政部、国资委联合发布《关于支持上市公司回购股份的意见》及中国证券监督管理委员会《上市公司治理准则》(证监会公告【2018】29号)、《上市公司章程指引(2019年修订)》等法律法规规范性文件的有关规定,结合公司的实际情况,拟对《公司章程》部分条款进行修订,并提请公司股东大会授权董事会办理相关工商登记备案事宜。鉴于上述情况,现对公司《章程》进行修订。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站http://www.sse.com.cn披露的《章程修正案》。

主营业务分行业、分产品、分地区情况的说明		

√适用 □不适用

2018年公司主营业务收入主要来自于白酒,白酒营业收入占主营业务总收入的92.35%。

按区域分类,公司的主营业务销售主要在河北省内市场,在河北省内市场的销售收入占公司主营业务总收入的69.20%。

(三)行业格局和趋势

我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段,随着产业结构调整力度的进一步加大,人们生活水平的提高,白酒消费已逐渐回归品质、回归理性的趋势,白酒企业之间的竞争更加市场化、专业化以及细分化。消费迭新升级,对白酒企业的品牌、技术、质量要求越来越高,品牌集中度也呈现了越来越高的趋势,“马太效应”凸显,名优白酒强者恒强的态势明显,行业分化较为明显,市场呈现了向名优酒、品牌和核心产品的集中化的趋势。

从近几年白酒产量的情况来看,2013年—2016年间我国白酒产量在1300万千升左右,2017年中国白酒产量呈现下滑趋势,2018年全国白酒产量871.2万千升,同比呈下滑趋势。名优酒企业强者恒强趋势加速,一方面消费逐渐升级,对白酒企业的品牌、技术、质量要求越来越高,品牌集中度也呈现了越来越高的趋势,“马太效应”凸显,名优白酒强者恒强的态势明显,行业分化较为明显,市场呈现了向名优酒、品牌和核心产品的集中化的趋势。

(四)公司发展战略

公司作为白酒行业老白干香型酒的代表,以“老老实实做人,清清白白做事,干干净净做酒,红红火火创业”为企业价值观,以“传承千年匠心,酿造美好生活”为企业使命,打造“制造-流、营销一流、管理一流、服务一流”为企业愿景。充分发挥企业在目标市场中的比较竞争优势,坚持专业化运作,打造过硬的员工队伍,做强企业、做优产品、做特品类、做精市场、做久基业,以成为中国一流的白酒企业为目标,不断提升公司的经营效益。

(五)经营计划

2018年度公司计划实现主营业务收入35.6亿元,营业成本控制在13.52亿元以内,费用不超过11.69亿元,营业总成本控制在31.2亿元以内,主营业务税金及附加实现6亿元。实际实现营业收入35.83亿元,完成计划的100.65%,发生营业总成本32.19亿元,占预计划的102.84%,营业成本13.92亿元;占预计划的102.96%,费用12.76亿元,占预计划的109.15%,主营业务税金及附加6亿元,占预计划的99.83%。

根据公司的发展战略以及今年的行业形势,2019年公司计划实现主营业务收入43亿元,营业成本控制在16.4亿元以内,费用不超过14.5亿元,营业总成本控制在37.5亿元以内,主营业务税金及附加实现6.6亿元。

2019年,公司将在2018年“企业改革工程、信息化工程、质量工程、重组井购整合工程、企业文化工程、项目建设工程”六个一工程的基础上组合做好以下几个方面的工作:1.管理提升:2.全国质量奖3.信息化二期工程4.花园式工厂5.整合协同6.营销改革。

一是继续加大企业改革力度,不断提升企业管理水平。围绕微强、做优的公司发展目标,推进公司形态功能结构的转型和业务管理升级,不断的优化资源配置,完善激励机制,严格内部考核,大力提升公司的经营效率、竞争力和防范风险的能力。

二是施单越的质量管理,塑造高品质的产品,立足提升工作质量、产品质量、服务质量和运行质量,对各项工作实行动态控制,过程把握,系统优化,不断的提高企业综合质量和产品竞争能力,争创全国质量奖。

三是做好信息化二期工程建设工作。以信息化建设为核心,通过对信息资源的深度开发和广泛利用,不断提高生产、经营、管理,决策的效率和水平,加快公司业务流程重组,进一步优化组织结构,有效降低成本,不断提高生产、经营、管理、决策的效率和水平。选用国际最先进的SAP软件系统,与国内知名公司开展ERP系统和CRM系统建设,并于2018年11月1日实现系统成功上线运行,助推运营效率的不断提高。

四是践行绿色发展理念,建设花园式工厂。在加快公司发展的同时,加强内部精细化管理,打造干净、舒爽的花园环境,努力提升现场管理水平。将打造花园式工厂作为发展目标,把节能环保、绿色发展列为企业可持续发展的重点内容,走一条以“技术改造、环保升级,智能化生产”为核心的绿色发展之路。

五是以井购丰联酒业为契机,加快整合,优化资源配置,优势互补,充分发挥资源、技术、管理三方面的交流平台优势,优化井购后的企业管理,实现企业整体价值的最大化。进一步优化资源配置,与乾隆醇实现协同效应,捍卫翼酒领袖地位。同时,依托省外酒企的资源优势,有序拓展省外市场,不遗余力打造中国白酒一流企业。

六是加快营销改革,坚持顾客驱动,以消费引领拉动科技创新,实施有效策略,提升销售收入,创新营销手段,强化与消费者沟通与互动,保持和加深了公司产品在主要市场的核心竞争优势,并继续致力于产品聚焦、打造核心单品;致力于市场聚焦,实现市场突破;重视品牌塑造和消费培育,深入实施品牌新战略,提升消费口碑和市场占有率。

四 其他相关事宜

1 导致暂停上市的原因

□适用 √不适用

2 面临终止上市的情况和原因

□适用 √不适用

3 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

√适用□不适用

1、会计政策变更的影响及分析说明

为解决执行企业会计准则的企业在财务报告编制中的实际问题,现范企业财务报表列报,提高会计信息质量,针对2018年1月1日起分别发布财政部《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》(财会〔2017〕7号)、《企业会计准则第23号——金融资产转移》(财会〔2017〕18号)、《企业会计准则第24号——套期会计》(财会〔2017〕9号)、《企业会计准则第37号——金融工具列报》(财会〔2017〕14号)(以上四项简称新金融准则)和《企业会计准则第14号——收入》(财会〔2017〕22号,简称新收入准则),以及企业会计准则实施中的有关规定,结合公司的实际情况,拟对《公司章程》部分条款进行修订,并提请公司股东大会授权董事会办理相关工商登记备案事宜。鉴于上述情况,现对公司《章程》进行修订。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站http://www.sse.com.cn披露的《章程修正案》。

2、公司会计估计变更的影响及分析说明

公司自2018年1月1日起变更坏账准备计提政策:

1)变更原因

近年来公司业务规模不断扩大,公司按信用风险特征组合采用余额百分比法计提坏账准备已不能合理反映公司应收款项(包括应收账款和其他应收款,下同)可收回情况,为了更准确反映公司应收款项的可收回情况,公司决定变更按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项计提坏账准备的计提方法和比例。

2)变更内容

变更前坏账准备计提政策:经单独测试后未减值的单项金额重大和单项金额不重大的应收款项,按信用风险特征组合划分为按组合计提坏账准备应收款项,采用余额百分比法计提坏账准备,计提比例为应收款项余额的5%。

变更后坏账准备计提政策:经单独测试后未减值的单项金额重大和单项金额不重大的应收款项,按信用风险特征组合划分为按组合计提坏账准备应收款项,按组合计提坏账准备应收款项坏账准备的计提方法和比例如下:

按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项组合类别	计提方法
账龄组合	采用账龄分析法计提坏账准备
关联方组合	应收本公司合并范围内的关联方款项,采用其他方法计提坏账准备
保证金及类似风险组合	保证金、内部员工借款及押金等款项,采用其他方法计提坏账准备

1. 组合中,采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1年以内(含1年,下同)	5	5
1-2年	10	10
2-3年	30	30
3-4年	50	50
4-5年	80	80
5年以上	100	100

2. 组合中,采用其他方法计提坏账准备的组合计提方法

组合名称	应收账款计提比例(%)
关联方组合	除有确信证据表明不可收回外,不计提坏账准备
保证金及类似风险组合	除有确信证据表明不可收回外,不计提坏账准备

公司对上述会计估计变更自2018年1月1日开始实施,公司本次会计估计变更,本期受影响的报表项目及金额如下:

会计估计变更的内容	审批程序	受影响的报表项目名称	影响金额
坏账计提政策	董事会审议通过	应收账款	-271,084.16
		其他应收款	-568,175.77
		递延所得税资产	137,294.52
		资产减值准备	829,259.93
		所得税费用	-137,294.52
		未分配利润	-691,965.41

4 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

□适用√不适用

5 与上年度财务报告相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明。

√适用□不适用

本公司2018年度纳入合并范围内子公司共计19家,详见本附注“八、在其他主体中的权益”。本公司本年度合并范围比上年度增加17户,详见本附注“七、合并范围的变化”。

河北衡水老白干酒业股份有限公司

董事长:刘彦龙

2019年4月25日

证券代码:600559 证券简称:老白干酒 公告编号:2019-005

河北衡水老白干酒业股份有限公司第六届董事会第十二次会议决议公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、董事会会议召开情况

河北衡水老白干酒业股份有限公司第六届董事会第十二次会议于2019年4月25日上午9时在公司十三楼会议室以现场表决方式召开,本次会议召开前,公司已于2019年4月15日以书面或邮件方式发出会议通知和会议资料。公司董事均收到会议通知和会议资料,知悉本次会议的审议事项。会议应到董事9人,实到董事9人,董事汤捷先生因工作原因未能参会,委托董事王占刚先生代为表决。会议召开符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。会议由董事长刘彦龙先生